FIDROIT

Le centre de valorisation patrimoniale

FORMATIONS

2015

Sur un marché en pleine mutation, balloté par de nouvelles contraintes règlementaires, contrarié par un foisonnement législatif fort et une instabilité chronique, vous souhaitez **rassurer vos clients** en proposant un environnement stable et sécurisant.

Fidroit, est la marque de référence dans l'accompagnement des professionnels du patrimoine qui développent une activité de conseil. Elle se fixe **3 objectifs** :

- Renforcer votre positionnement de conseil,
- Vous aider dans la fabrication des réponses à destination de vos clients,
- Vous soutenir dans l'activité de suivi de vos clients.

Nos séminaires sont élaborés sur la base de ces objectifs.

Vous informer, vous former est notre mission ou, devrais-je dire, notre **engagement auprès de vous**. Nos modalités d'animation en sont la traduction avec une approche opérationnelle des réalités métiers, tant en présentiel qu'à distance, et une forte **réactivité à l'actualité**.

Au-delà du fond, important par définition, la forme est essentielle. Vous faire passer un message **directement exploitable** auprès de vos clients, c'est rendre votre formation utile et vous assurer un véritable retour sur investissement.

Aussi, ne pas être simplement à vos yeux un organisme de formation, mais être votre **partenaire** est essentiel dans l'esprit qui nous anime.

C'est pourquoi nous vous proposons une **architecture complète** autour de nos journées de formations : quiz avant la formation, hotline après la formation, mise à jour des supports, flashs écrits et vidéos de réactualisation des connaissances, contrôle des connaissances et corrections en vidéos.

Nous sommes heureux de vous confier la lecture de notre catalogue illustrant une partie de notre savoir-faire et de nos services.

… La juste réponse est toujours une question d'expertise.

Olivier ROZENFELD
Président du Groupe FIDROIT
@ORozenfeld

SOMMAIRE

- Qui est Fidroit ? p.6
- Fidroit en chiffres p.7
- Témoignages p.8 et 9
- Références médias p.10
- Les formations Fidroit p.11
- Solution business p.12 et 13
- Notre équipe Formation p.14
- Commander une formation p.15
- Nos références p.16
- Le top 10 des formations Fidroit p.17
- Nos cycles :
  - Patrimoine professionnel p.18,19,20
  - Patrimoine privé p.21,22
- Nos formations à la carte p.23 à 49
- Découvrir Fidnet 3 p.50 et 51

NOS GRANDES THÉMATIQUES D'INTERVENTION

Contrat de capitalisation et assurance-vie	p.24,25
Couple et séparation	p.26,27
Défiscalisation	p.28
Démembrement	p.29,30
Donations	p.31
Épargne salariale et épargne retraite	p.32
Financement et immobilier d'entreprise	p.33
Fiscalité des particuliers	p.34,35
Fiscalité des professionnels	p.36,37
Gestion internationale	p.38
Immobilier, emprunts et garanties	p.39
Incapacité civile	p.40
Placements financiers	p.41,42
Protection sociale et retraite	p.43
Société civile	p.44,45
Sociétés commerciales et entreprises individuelles	p.46
Succession	p.47
Transmission d'entreprise	p.48,49

QUI EST FIDROIT ?

La SA Fidroit est un ancien GIE né en 1994 à Clermont-Ferrand. Bureau d'études les premières années, elle s'est, par la suite, enrichie de formations. En 1998, **Olivier Rozenfeld** devient Directeur Général et développe de nouveaux outils comme **Fidnet 3**, une ressource patrimoniale en ligne.

En 20 ans, Fidroit, véritable centre de valorisation patrimoniale, est devenue la **référence auprès des professionnels de la gestion de patrimoine qui développent une activité de conseil** : conseillers indépendants en gestion de patrimoine, banques, notaires, experts-comptables, assurances…

Structure unique et indépendante, elle propose des stratégies objectives, appropriées et optimisées, faciles à mettre en œuvre dans tous les domaines liés au patrimoine : droit, fiscalité, social, immobilier, finances, transmission d'entreprise, successions et donations...

Au-delà de ses réflexions innovantes, son équipe assure un **suivi rigoureux** et sur le long terme des dossiers de ses clients.

La société a su s'imposer auprès des professionnels grâce à ses multiples compétences :

- Formation inter et intra entreprises
- Information (ressource patrimoniale en ligne, newsletters, vidéos…)
- Soutien au développement des cabinets (aide à la formalisation de leur offre, outils commerciaux…)
- Outils innovants : vidéos, alertes, hotline, outils de suivi, web formation...
- Qualité des consultations réalisées pour leurs clients.

FIDROIT EN CHIFFRES

- Plus de 1 000 structures professionnelles abonnées
- Plus de 5 000 personnes formées chaque année
- 350 dossiers techniques traités par an
- 50 réponses téléphoniques chaque jour à la hotline
- 150 vidéos techniques et pédagogiques réalisées par an
- Environ 200 contributions médias par an

TÉMOIGNAGES

*Nous avons connu Fidroit **par recommandation** et par réputation. Une autre caisse régionale collaborait déjà avec Fidroit .*
*Nous faisons appel à Fidroit depuis 2008 pour des programmes de formation (cycle court) à l'attention de nos **différentes lignes de métiers** (conseillers patrimoniaux, CGP et conseillers privés).*
*Nous avons choisi Fidroit pour leur **professionnalisme**, leur **pragmatisme**, l'équipe **pédagogique**, les services, leur **adaptabilité**, le suivi et par-dessus tout la **compétence !***

***Aldo N. -** Directeur Banque Privée*

*Depuis de nombreuses années nous participons aux 3 rendez-vous de Fidroit que sont le **Colloque** et les **Conventions régionales de février et d'octobre**. Nous faisons également appel à Fidroit en interne pour une remise à niveau de nos CGP, notamment sur la **fiscalité** car il y a une mouvance très importante dans ce domaine. Nous sollicitons, par ailleurs, Fidroit pour des formations par thème comme la **transmission d'entreprise**. D'ailleurs, plusieurs de nos CGP ont suivi le cycle ingénierie patrimoniale du chef d'entreprise de 15 jours. Enfin, Fidroit nous permet de remettre à niveau les connaissances sur des thèmes particuliers comme le **droit de la famille**.*

***Philippe C. -** Ingénieur Patrimonial (Direction Banque Patrimoine)*

Nous faisons notamment appel à Fidroit pour des cycles de formation en intra ***depuis 2003.*** *En 10 ans,* ***107 de nos collaborateurs ont pu bénéficier du cycle de vie patrimonial d'une famille*** *d'une durée de 15 jours suivi, l'année suivante d'un perfectionnement de 5 jours puis 3 ou 4 ans plus tard, d'une mise à jour de 3 jours. Ce cursus, est très demandé par les collaborateurs car même s'il n'est pas diplômant, il est validé par un* ***contrôle de connaissances en fin de cycle****. Valider le cycle est un enjeu majeur pour les participants car non seulement il atteste des compétences acquises mais leur permet aussi parfois d'évoluer dans l'entreprise. Certains participants prennent des congés pour réviser et être sûrs de réussir !*

Ce que j'apprécie particulièrement chez Fidroit, c'est leur ***réactivité****, la* ***pertinence de leurs contenus****, leur* ***pédagogie*** *et leur mode de validation en fonction des participants et des clients. Nous sollicitons également Fidroit pour des formations en régions ou pour des thèmes spécifiques et nous sommes plusieurs à attendre chaque année avec impatience leur* ***colloque annuel.*** *Plusieurs collaborateurs sont par ailleurs abonnés à* ***Fidnet 3****.*

Patrick R. - *Chargé de formation*

☑ RÉFÉRENCES MÉDIAS

Presse nationale, presse régionale, presse économique, presse spécialisée en gestion de patrimoine, journaux télévisés… Tout au long de l'année, de nombreux médias font appel à Olivier Rozenfeld, Président de Fidroit, pour expliquer et analyser une mesure fiscale ou un nouveau dispositif réglementaire, pour conseiller leurs lecteurs et téléspectateurs dans leurs décisions patrimoniales.
L'expertise de **Fidroit est reconnue et appréciée des médias.**

☑ LES FORMATIONS FIDROIT

Accédez à des formations opérationnelles

Vous souhaitez :

- Gagner en expertise par la pratique
- Gagner en performance grâce à des formats d'interventions adaptés à vos besoins
- Disposer des clés de l'actualité afin d'agir efficacement auprès de vos clients
- Faire de vos compétences un atout commercial

En s'appuyant sur 20 ans d'expérience en formation « patrimoniale », Fidroit vous propose :

→ Des formations stratégiques adaptées à votre pratique et directement exploitables

→ Des séminaires animés par des praticiens spécialistes de la matière enseignée

→ Différentes solutions de formation en inter entreprises ou en intra entreprise (cycle long ou court et à la journée)

→ Un accompagnement pré- et post-formation pour élaborer avec vous un programme de formation sur-mesure

→ Des outils innovants comme la « formation durable » avec flashs d'actualité, vidéos, mise à jour des supports, accès à la hotline…

PRODUITS ET SOLUTIONS FIDROIT

- ☑ *Les journées « Actualités »*
- ☑ *Cycle Ingénierie patrimoniale du chef d'entreprise*
- ☑ *Formations « sur mesure »*
- ☑ *Pack 3 rendez-vous*
- ☑ *Web formation*

SOLUTION BUSINESS

Pour vous, FIDROIT a créé la **FORMATION DURABLE.**

Grâce à un accompagnement **post-formation**, vous optimisez vos formations.

1

Maintenir dans le temps le haut niveau de compétences de vos collaborateurs grâce à des outils en corrélation avec le thème de la formation :

- **Vidéos**
- **Hotline**
- **Mise à jour des supports**

2

Maîtriser votre budget formation en mettant en place les formations dont vos collaborateurs ont réellement besoin :

- **Cahier des charges**
- **Quiz d'évaluation des connaissances**

3

Améliorer l'efficacité commerciale de vos collaborateurs grâce aux outils en ligne à disposition et une actualité en temps réel en lien avec vos formations :

- **Flash d'actualité**
- **FIDNET 3***

**Possibilité de tester Fidnet 3 gratuitement pendant 1 mois*

DES OUTILS INNOVANTS

Optimisez dans le temps vos formations et gagnez en **efficacité commerciale.**

- Vidéos d'actualité et vidéos pédagogiques

- Quiz d'évaluation des connaissances

- Alertes mail sur l'actualité juridique et fiscale

- Plateforme en ligne

- SAV Formation

- Web formation

NOTRE ÉQUIPE FORMATION

04 73 15 14 59
formationpro@fidroit.fr

Mallorie CROIZET
Assistante commerciale

Emilie COCHET
Responsable du service Formation et Grands Comptes

Anne FEUGÈRE
Assistante Formation

Intervenants Fidroit

Olivier ROZENFELD

Richard CHALIER

Florent BELON

Elodie POMMIER

Brice LAURENT

Carine CHANGEAT

Intervenants extérieurs

Une vingtaine de professionnels reconnus vient compléter notre équipe pour répondre à tout moment et de manière transversale à vos demandes (notaires, avocats, experts-comptables, professeurs d'Universités, dirigeants de sociétés spécialisées...).

COMMANDER UNE FORMATION

POUR QUI ?

- Les formations FIDROIT sont accessibles à toutes les sociétés qui souhaitent former leurs collaborateurs en interne.
- 3 niveaux sont proposés : initiation, approfondissement et perfectionnement.
- Public concerné : banques, assurances, conseillers en gestion de patrimoine, expert-comptables, notaires, avocats...

COMMENT ?

- Vos besoins sont analysés, un cahier des charges est élaboré avec notre responsable formation et nos formateurs.
- Des formateurs expérimentés et praticiens préparent et animent les sessions en s'appuyant sur des cas pratiques et des illustrations chiffrées.

QUELS TARIFS ?

- Les tarifs sont adaptés à chaque formation en fonction de son niveau, de l'intervenant, du nombre de participants, de sa récurrence, de sa situation géographique et du nombre d'heures de formation dispensées.

QUELLE PRISE EN CHARGE ?

- Toutes nos formations sont éligibles au DIF. FIDROIT est un organisme de formation habilité, enregistré sous le n° 83630317563.
- Votre formation peut-être prise en charge par les organismes collecteurs de fonds de la formation continue (OPCAREG, AGEFOS PME...).

Besoin d'un éclairage sur un point d'actualité ou une nouveauté juridique et fiscale ?
Fidroit intervient, à tout moment, chez vous ou à distance, dans des formats courts.

NOS RÉFÉRENCES

ILS NOUS FONT CONFIANCE ...

PROFESSIONNELS LIBÉRAUX
Plus de 1000 CGPI, experts-comptables, notaires et avocats sur toute la France.

BANQUES

Groupe BPCE
Banques Populaires : Alpes, Loire et Lyonnais, Ouest, Centre Atlantique, Lorraine, Bourgogne, BRED...
Caisses d'Épargne : Normandie, Provence Alpes Corse, Côte d'Azur, Auvergne, Hérault ...

Groupe Crédit du Nord : Crédit du Nord, Société Marseillaise de Crédit, Banque Tarneaud, Banque Courtois, Banque Nuger ...

Groupe Crédit Agricole : Centre France, Loire Haute-Loire, Champagne Bourgogne, Franche-Comté ...

CM-CIC : Lyonnaise de Banque, Crédit Mutuel Centre Est Europe, Crédit Mutuel Massif Central, Océan, CIC Nord Ouest et Rhône Alpes ...

Groupe BNP PARIBAS : BNP, Cardif, BNP Assurances

La Compagnie Financière Edmond de Rothschild, Rothschild Banque ...

COMPAGNIES D'ASSURANCE
AXA, Cardif, Groupama, Générali, UAF Patrimoine, Vie Plus, Swisslife, MMA, Mutavie, Skandia, Predica, APRIL, AGEAS ...

SOCIÉTES DE GESTION
Invesco, Richelieu Finance, Rothschild, Sycomore, Fidelity, Lazard Frères Gestion, La Française AM...

ÉCOLES
Universités d'Auvergne, de Lyon, d'Orléans, Écoles Supérieures de Commerce , Institut catholique de Lille, ESSEC, IEP Aix-en-Provence...

AUTRES
Chambre des Indépendants du Patrimoine
In Extenso, CEPAM, DFK…
Chambre des Propriétaires d'Auvergne (Auvergne, Ile de France…)

Salons, congrès : PATRIMONIA, Congrès des Experts Comptables Rhône Alpes, Forum de l'Investissement, Fiscap, UNPI...

LE TOP 10 DES FORMATIONS FIDROIT

Les stratégies de gestion de l'immobilier d'entreprise
Comment concilier la gestion d'un patrimoine privé et d'un patrimoine professionnel ?
Acquisition ex-nihilo. Arbitrages en cours de détention.

L'assurance-vie, véritable outil d'optimisation patrimoniale
Maîtriser et optimiser les conséquences civiles et fiscales des modes de souscription : quel type de souscription choisir à l'avenir ?
Maîtriser les évolutions en matière de désignation bénéficiaires ; en matière de prélèvements sociaux… L'utilité objective de l'assurance-vie : atouts comparatifs par rapport au contrat de capitalisation.

Le démembrement comme technique d'optimisation patrimoniale
Il s'agit de mettre en lumière le démembrement comme outil stratégique au travers de quatre situations pratiques liées à l'exercice du conseil en organisation patrimoniale...

La sortie d'une société à l'IS en vue d'obtenir des liquidités : méthodologie
Les différentes techniques d'appropriation de numéraire en présence d'une société assujettie à l'impôt sur les sociétés reposent sur une maîtrise juste des différents arcanes fiscaux qui l'accompagnent : plus-values mobilières, revenus de capitaux mobiliers…

Les fondamentaux du conseil patrimonial
Positionner votre cabinet sur la ligne métier du conseil : les éléments indispensables pour mettre en place cette activité (présentation du cabinet, document d'entrée en relation, outils marketing et communication). Formalisation de l'offre de conseil du cabinet : choix du modèle économique (interne, externe).

Méthode de suivi de la situation et des stratégies mises en place pour vos clients : le contrat de suivi (interne, externe).

Optimisation des flux issus des rémunérations personnelles et privées du chef d'entreprise
Comprendre quels sont les dispositifs pouvant se combiner entre eux afin d'optimiser les placements faits à partir de cette rémunération et illustrer par l'exemple et par comparaison l'optimisation des rémunérations issues des actifs privés et professionnels…

La transmission à titre onéreux de société
Maîtriser tous les dispositifs fiscaux en faveur de la transmission d'entreprise. Comprendre quels sont les dispositifs pouvant se combiner entre eux afin d'optimiser la transmission de l'entreprise à titre onéreux...

Le chef d'entreprise en activité : quelles stratégies mettre en place
Appréhender les stratégies d'investissements du chef d'entreprise dans sa phase de développement du patrimoine privé et professionnel. Maîtriser les interférences financières et fiscales...

La gestion du patrimoine privé après transmission du patrimoine professionnel
Mettre en évidence les contraintes juridiques, fiscales, sociales et financières qui pèsent sur le chef d'entreprise qui vient de céder sa société. Mettre en œuvre une stratégie d'investissement adaptée aux besoins du chef de famille...

La famille recomposée
Le nombre de familles recomposées est en constante progression. Or une famille recomposée, c'est un nouveau couple mais c'est aussi une nouvelle fratrie Le contexte exige que l'organisation juridique du patrimoine obéisse à des stratégies sur mesure...

☑ NOS CYCLES

PATRIMOINE PROFESSIONNEL

L'INGÉNIERIE PATRIMONIALE DU CHEF D'ENTREPRISE

CYCLE LONG - 16 JOURS

Cycle de 16 jours modulable, il vous permet d'aborder les interférences patrimoine privé et professionnel.
Cette formation correspond à un niveau de formation perfectionnement dont la cible commerciale est le chef d'entreprise.

OBJECTIFS :

- Accroître votre compétence du patrimoine privé vers le patrimoine professionnel et inversement.
- Fidéliser vos clients chefs d'entreprises par des conseils patrimoniaux personnalisés.
- Dispenser un conseil global (patrimoine privé et professionnel) pour le chef d'entreprise.
- Recentrer ou développer votre activité sur l'ingénierie patrimoniale du chef d'entreprise.

PROGRAMME DU CYCLE :

- Optimisation juridique des problématiques du chef d'entreprise comme chef de famille.
- Optimisation juridique et fiscale de la forme d'exploitation.
- Optimisation sociale du statut du chef d'entreprise
- Le chef d'entreprise en activité : quelles stratégies mettre en place.
- Les stratégies de gestion de l'immobilier d'entreprise
- La délocalisation des biens et des personnes à l'étranger.
- Le traitement fiscal de la plus-value de cession d'entreprise.
- Sortie d'une société assujettie à l'IS en vue d'obtenir des liquidités : méthodologie.
- La holding comme outil de transmission de l'entreprise
- La transmission à titre gratuit.
- La transmission à titre onéreux.
- La gestion du patrimoine privé après transmission du patrimoine professionnel.

BÉNÉFICES APPORTÉS :

Obtenir une spécialisation pour aborder les solutions patrimoniales du chef d'entreprise tout en maîtrisant le couple patrimoine privé et patrimoine professionnel en tirant profit de l'un en faveur de l'autre.

MISE À JOUR DU CYCLE IPCE

3 JOURS

RÉACTUALISEZ VOS CONNAISSANCES...

1. Actualité de la transmission d'entreprise à titre onéreux et sortie du cash des holdings :

- Nouveautés en matière de plus-values professionnelles, mobilières et immobilières des particuliers.
- Le point sur les stratégies pour limiter l'imposition au moment de la cession de l'entreprise : donation avant cession, apport à holding...
- Comment sortir du cash des sociétés « tirelires », à quel coût ?

2. La transmission de l'entreprise familiale :

- Le contexte juridique et fiscal de la transmission.
- Les nouveaux mécanismes permettant d'améliorer et de sécuriser la transmission.
- Les exonérations « Dutreil » et engagements de conservation applicables aux transmissions d'entreprises : présentation et mise en œuvre.
- Le recours à la holding de rachat.
- La transmission de l'entreprise familiale à un tiers par donation-partage à charge de soulte et apport à une holding de rachat.

3. Remploi des capitaux après transmission de l'entreprise :
La problématique de l'ISF : le chef d'entreprise était-il taxable avant et/ou après la cession ?

- L'immobilier d'exploitation : les points d'alerte.
- Le remploi des capitaux qui résulte de la cession.
- L'élément fondamental : les revenus nets nécessaires ; l'élément accessoire la transmission à terme.
- L'exemple de la location meublée professionnelle.
- Le remploi en assurance-vie : les limites d'investissement, les avantages principaux, souscriptions démembrées et clauses démembrées, stratégie à mettre en œuvre en fonction du régime matrimonial, alternatives assurance-vie, contrats de capitalisation et portefeuilles titres, les clauses bénéficières à titre onéreux, assurance, contrat de capitalisation et ISF.
- L'utilisation des contrats de capitalisation : les contrats de capitalisation dans les sociétés, sociétés à l'IS, sociétés non soumises à l'IS.
- Aspects comptables, fiscaux et juridiques : l'immobilier en parts (SCPI) dans les sociétés à l'IS, aspects comptables, fiscaux et juridiques.

L'APPROCHE DU DIRIGEANT D'ENTREPRISE

CYCLE COURT - 2 JOURS

Cette formation vous permettra de connaître et détecter les **principales problématiques** d'un dirigeant en activité.

Prévoyance, régimes matrimoniaux, transmission d'entreprise, organisation juridique, impositions privées seront mieux maîtrisées et vous permettront de **gagner la confiance** des chefs d'entreprise.

Contenu de la formation : patrimoine du couple, transmission du patrimoine, impôt sur le revenu, outils de défiscalisation, placements financiers classiques, ISF, plus-values professionnelles, plus-values de cession de titres.

L'APPROCHE PATRIMONIALE DU CHEF D'ENTREPRISE

CYCLE COURT - 3 JOURS

AVANT

Gestion patrimoniale du chef d'entreprise en activité

- Montrer au travers d'exemples pratiques et réels l'approche technique et commerciale d'un chef d'entreprise en activité.
- Maîtriser un certain nombre de solutions financières ou juridiques pour acquérir l'écoute et la confiance du chef d'entreprise.
- Générer à court ou moyen terme des investissements financiers.

PENDANT

Chef d'entreprise après transmission du patrimoine professionnel

- Mettre en évidence les contraintes juridiques, fiscales, sociales et financières qui pèsent sur le chef d'entreprise qui vient de céder sa société.
- Mettre en œuvre une stratégie d'investissement adaptée aux besoins du chef de famille, en limitant notamment sa pression fiscale...

APRÈS

Transmission de l'entreprise

- Maîtriser les dispositifs fiscaux en faveur de la transmission d'entreprise.
- Comprendre quels sont les dispositifs juridiques et fiscaux pouvant se combiner entre eux afin d'optimiser la transmission de l'entreprise à titre gratuit.
- Comprendre les stratégies préalablement mises en place par les conseils du chef d'entreprise.

PATRIMOINE PRIVÉ

CYCLE DE VIE PATRIMONIAL D'UNE FAMILLE

CYCLE LONG - 15 JOURS

Cycle de 15 jours modulable, il vous permet de valider vos acquis professionnels pour la gestion d'un patrimoine privé.

OBJECTIFS DU CYCLE :

- Mettre à jour vos connaissances pour évoluer vers une notion de vente-conseil.
- Développer une activité de conseil patrimonial au sein de votre structure.
- Accéder à de nouvelles fonctions orientées vers le conseil patrimonial.
- Enrichir ses collaborateurs d'une culture patrimoniale.

PROGRAMME DE LA FORMATION :

Ce cycle se décompose en deux phases.
12 jours de formations techniques et pratiques :

- Les régimes matrimoniaux
- Le patrimoine financier et immobilier
- La fiscalité des revenus et du patrimoine
- Le démembrement de propriété
- La transmission du patrimoine : succession et donation
- La société civile de patrimoine
- L'assurance épargne et transmission

3 jours d'applications concrètes à travers des cas pratiques :

- La protection du conjoint : marié ou pacsé
- La transmission du patrimoine privé
- L'allégement de la fiscalité (des revenus, du patrimoine…)
- La programmation de revenus complémentaires…

BÉNÉFICES APPORTÉS :

- Enrichir votre approche «conseil en investissement» par un argumentaire technique décisif dans une démarche clientèle personnalisée.

CYCLE DE VIE PATRIMONIAL D'UNE FAMILLE
CYCLE COURT - 7 JOURS

Ce cycle de formation vous permet d'accéder à toutes les techniques patrimoniales à travers la vie d'un couple :

- Pour mettre à jour vos connaissances vers une notion de vente-conseil
- Pour constituer un groupe de collaborateurs de compétence homogène
- Pour maîtriser les fondamentaux de la gestion du patrimoine privé

PHASE 1 : CONSTITUTION DU PATRIMOINE (2 JOURS)

- Régimes matrimoniaux et protection du conjoint
- Donations et Successions
- La famille recomposée

>> Devoir : étude de cas à résoudre

PHASE 2 : ANTICIPATION ET GESTION DU PATRIMOINE (3 JOURS)

- Le démembrement de propriété
- La fiscalité des revenus et du patrimoine

>> Devoir : étude de cas à résoudre

PHASE 3 : DÉTENTION DU PATRIMOINE (2 JOURS)

- La société civile, pour quelles solutions patrimoniales ?
- L'assurance-vie, un véritable outil d'optimisation patrimoniale !

>> Devoir final : étude de cas *(possibilité d'oral)*

MISE À JOUR DU CYCLE DE VIE PATRIMONIAL D'UNE FAMILLE
3 JOURS

Réactualisez et approfondissez vos connaissances…

1. DROIT DE LA FAMILLE, VERS UN APPROFONDISSEMENT DES CONNAISSANCES !

- Maîtriser les techniques en droit de la famille afin de mieux répondre aux besoins de vos clients en terme d'investissements patrimoniaux.
- Maîtriser le recours aux conventions de mariage et aux libéralités comme outil d'ingénierie patrimoniale.
- Anticiper les problématiques de succession avec les avantages matrimoniaux, les opérations de partage, les libéralités en fonction des besoins patrimoniaux de vos clients.

2. L'ACTUALITÉ DE LA FISCALITÉ DES REVENUS ET DU PATRIMOINE

- Maîtriser et optimiser les dernières mesures fiscales en matière de revenus et de fiscalité du patrimoine.
- Mettre en œuvre les conséquences pratiques sur l'organisation patrimoniale de vos clients.

3. LES MODES DE DÉTENTION : OPTIMISEZ LA SITUATION PATRIMONIALE DE VOS CLIENTS

- Maîtriser et approfondir les techniques de l'assurance-vie.
- Société civile et contrats de capitalisation, démembrement...
- Combinaison et optimisation des stratégies patrimoniales.

NOS FORMATIONS À LA CARTE

CONTRAT DE CAPITALISATION ET ASSURANCE-VIE

1 - L'ASSURANCE-VIE, UN VÉRITABLE OUTIL D'OPTIMISATION PATRIMONIALE

Objectifs :
Maîtriser et optimiser les conséquences civiles et fiscales des modes de souscription : quel type de souscription choisir à l'avenir ?
Maîtriser les évolutions en matière de désignation bénéficiaires ; en matière de prélèvements sociaux… L'utilité objective de l'assurance-vie : atouts comparatifs par rapport au contrat de capitalisation.

2 - LE DÉMEMBREMENT DE PROPRIÉTÉ : ASPECTS GÉNÉRAUX APPLICABLES À L'ASSURANCE-VIE

Objectifs :

Maîtriser l'utilité du démembrement en matière d'assurance-vie :

- lors de la souscription
- lors de la rédaction de la clause bénéficiaire...

3 - LES ASPECTS JURIDIQUES, FISCAUX ET FINANCIERS DE L'ASSURANCE-VIE

Objectifs :

Au regard des évolutions fiscales en faveur de la transmission entre époux et en ligne directe, analyse des aspects financiers, juridiques et fiscaux en faveur de l'assurance-vie avec pour objectif de mettre à jour et approfondir vos connaissances et d'adapter vos préconisations et stratégies patrimoniales. Les limites aux pratiques usuelles : quelles sont les réformes que vous devez prévoir ? L'impact des derniers textes : réforme du divorce, réforme des successions et des libéralités, réponses ministérielles récentes.

4 - APPORTS DE L'ASSURANCE-VIE AU CHEF D'ENTREPRISE

Objectifs :

Comprendre quels sont les dispositifs juridiques et fiscaux liés à l'assurance-vie ou au décès afin d'optimiser la transmission de l'entreprise à titre gratuit.
Maîtriser les interférences financières, juridiques et fiscales.

5 - Rédaction de la clause bénéficiaire du contrat d'assurance-vie

Objectifs :

Quelle est la qualification juridique de la stipulation pour autrui ?
Quelles sont les règles et les modalités de la désignation du bénéficiaire ?
Quelle forme peut prendre cette désignation ?
Adhésion simple ou conjointe ?
De quelles conditions et charges peuvent être assorties les clauses bénéficiaires ? Quelles sont les options possibles lors du dénouement du contrat ?
Aspects juridiques et fiscaux du dénouement du contrat : rapport/réduction ? Primes manifestement exagérées ?
Insaisissabilité du contrat d'assurance-vie ?
Article 757 B et 990 I du CGI, jurisprudences.
La clause bénéficiaire à titre onéreux.

6 - Bon de capitalisation et conseil patrimonial

Objectifs :

Comment intégrer les bons de capitalisation dans une stratégie patrimoniale globale ?

7 - Apports de l'assurance au chef d'entreprise

Objectifs :

Comprendre quels sont les dispositifs juridiques et fiscaux liés à l'assurance-vie afin d'optimiser la transmission de l'entreprise à titre gratuit.
Maîtriser les interférences financières, juridiques et fiscales.

8 - Société civile et contrat de capitalisation

Objectifs :

Les principales caractéristiques du contrat de capitalisation
Une société soumise peut-elle souscrire un contrat de capitalisation ?
Les sociétés non soumises à l'IS.
Les investissements dans les sociétés soumises à l'IS.
Les comptes courants dans ces sociétés patrimoniales.
ISF et contrats de capitalisation.

9 - Assurance-vie : le conseil objectif pour placer plus et augmenter l'efficacité commerciale…

Best Seller

Objectifs :

Les conseillers et commerciaux sont confrontés au cours d'entretiens clientèles à des questions, des remarques des objections ou des propositions concurrentes qu'il convient de traiter avec efficacité…Pour ce faire, l'emploi d'arguments objectifs et adaptés est indispensable pour obtenir les résultats escomptés par le conseiller. Or, il est possible d'apporter, selon la situation de son interlocuteur, des réponses opposées qui restent pourtant objectives.

Exemple 1 : un client souhaite verser un capital sur un vieux contrat qu'il possède dans un établissement concurrent. Comment le conseiller utilement pour qu'il souscrive avec vous ?
Exemple 2 : un client souhaite racheter un contrat en perte. Comment l'en dissuader ?

COUPLE ET SÉPARATION

1 - Les régimes matrimoniaux

Best Seller

Objectifs :
Maîtriser les règles de fonctionnement des régimes matrimoniaux pour mettre en application des stratégies d'optimisation patrimoniale adéquates.

2 - Le contrat de mariage : outil d'ingénierie patrimoniale

Objectifs :
Maîtriser le recours aux conventions de mariage comme outil d'ingénierie patrimoniale.
Solutionner des problématiques patrimoniales grâce à l'aménagement des contrats de mariage.
Optimiser l'utilisation des avantages matrimoniaux et des opérations de partage en fonction des besoins patrimoniaux de vos clients.

3 - La protection des époux contre les risques de décès et de divorce

Objectifs :
Mesurer l'enjeu juridique et fiscal que représente la protection des époux contre les risques de décès ou de divorce.
Comment adapter les stratégies de protection du conjoint ?

4 - La liquidation du régime matrimonial par divorce : les pratiques patrimoniales

Objectifs :
Pour une gestion optimale du patrimoine en situation de crise conjugale.
Comment adapter les stratégies compte tenu du divorce ?

5 - La protection juridique des personnes vulnérables et des incapables majeurs

Objectifs :
Appréhender les mesures de protection juridique des majeurs incapables : organes de gestion, règles d'administration des biens, modes de transmission du patrimoine.
Dans quel cadre juridique peut être assurée la gestion patrimoniale du majeur protégé ?

6 - L'optimisation juridique de la situation du chef d'entreprise en tant que chef de famille

Objectifs :
Maîtriser la qualification juridique des biens.
Limiter les interférences entre le patrimoine privé et professionnel.
Comprendre les critères de choix du régime matrimonial pour le chef de famille.

7 - Le PACS et le concubinage

Objectifs :
Maîtriser les conséquences économiques, juridiques, fiscales et extrapatrimoniales du PACS. Connaître les règles impératives et supplétives laissées au libre champ de la convention. Comment compléter le statut offert par le PACS pour assurer la protection de vos clients.

8 - Le couple face au patrimoine professionnel

Objectifs :
Gérer au mieux la détention des actifs patrimoniaux et organiser judicieusement leur transmission, impliquant une analyse globale de la situation patrimoniale, incluant les actifs professionnels et familiaux. Cette approche stratégique induit de nombreuses interrogations relatives aux liens entre la forme de l'union (mariage, PACS, concubinage) et l'entreprise. La vie du chef d'entreprise suppose une perpétuelle imbrication des intérêts de l'exploitation et du couple que le conseil en gestion de patrimoine doit démêler. Autant de questions qui nécessitent la maîtrise des instruments propres aux régimes matrimoniaux, au droit des successions, des sociétés, des procédures collectives ou des sûretés.

9 - La famille recomposée

Objectifs :
Le nombre de familles recomposées est en constante progression. Or une famille recomposée, c'est un nouveau couple mais c'est aussi une nouvelle fratrie (enfants de la personne qui refait sa vie, enfants de son nouveau compagnon, présence éventuelle d'enfants communs nés ou à naître, d'enfants handicapés ou de majeur incapable). Le contexte exige que l'organisation juridique du patrimoine obéisse à des stratégies sur mesure, ménageant les intérêts des différentes parties. Quelles précautions prendre ?

10 - 4ème âge, dépendance : quelles stratégies patrimoniales mettre en place ?

Objectifs :
Lorsqu'une personne avance en âge, il convient d'organiser son environnement juridique : comment l'adapter au mieux pour préserver ses droits et ceux de ses proches ? Quelle place donner aux différents mandats pour faciliter la gestion de ses actifs ? Quels aménagements mettre en place au niveau du régime matrimonial ? Comment encadrer les transmissions d'actifs ?

7 - Instruments financiers et de prévoyance, et conjugalités

Objectifs :
Aujourd'hui les couples disposent de plusieurs statuts juridiques pour organiser leur union (mariage, PACS, concubinage), et le choix pour l'une ou l'autre de ces alliances a des conséquences sur la prévoyance et l'organisation de leur patrimoine financier. Notamment, dans ces domaines, certains avantages ou prérogatives sont réservés à certaines formes d'union. Comment protéger l'autre de son vivant et après son décès ? Comment sera traité l'autre en cas de séparation ? Quelle forme d'union privilégier en fonction de ses objectifs ?

DEFISCALISATION

1 - Le statut de loueur en meublés

Objectifs :
Maîtriser les nombreux aspects, éviter les écueils et sécuriser les opérations concernant le régime complexe de la location meublée, notion différente selon le droit des baux, la fiscalité, ou le droit social.

2 - Investissements défiscalisants : panorama

Objectifs :
Savoir quel régime défiscalisant est adapté aux objectifs et à la situation patrimoniale de votre client ?
Maîtriser le régime déterminé afin d'assurer la mise en œuvre du régime ?

DÉMEMBREMENT

1 - Pratique du démembrement de propriété

Objectifs :
Utiliser le démembrement de propriété dans vos stratégies patrimoniales.
Comprendre les incidences civiles et fiscales de cette technique patrimoniale.

2 - Usufruit : gestion civile et fiscale du démembrement

Objectifs :
Constitution et extinction d'un démembrement de propriété.
Gestion de ces droits réels distincts selon que les biens sont immobiliers, mobiliers ou de droits sociaux.
Évaluation des droits démembrés selon les types de mutation.
L'optimisation du démembrement de propriété dans des schémas patrimoniaux.

3 - Gestion patrimoniale du quasi-usufruit

Objectifs :
Le quasi-usufruit comme technique permettant d'accroître les droits de l'usufruitier sans nuire aux intérêts du nu-propriétaire.
Quelle est la validité de la donation avec réserve de quasi- usufruit ?
Comment gérer le bénéfice d'un contrat d'assurance en présence d'un quasi-usufruitier ? La convention de quasi-usufruit : quelles clauses prévoir dans la rédaction de la convention de quasi-usufruit ?

4 - Usufruit, quasi-usufruit et société civile

Objectifs :
Pour l'optimisation de la gestion de biens mobiliers et immobiliers démembrés, comment choisir le mode de détention adéquat ?
Une analyse approfondie de l'usufruit, du quasi-usufruit et de la société civile permettra d'aménager les droits et devoirs de l'usufruitier et du nu-propriétaire pour améliorer leur situation patrimoniale.

5 - Gestion des droits démembrés dans une société

Objectifs :
Porter à votre connaissance des techniques patrimoniales complexes : comment tirer avantage du démembrement dans une structure sociétaire ?
Faut-il apporter et démembrer ou démembrer et apporter à la société ?
Quelles sont les prérogatives pécuniaires attachées aux titres démembrés ?
Quels sont les problèmes comptables et fiscaux que pose la présence de droits démembrés ?

6 - Plus-values immobilières, mobilières, droits sociaux et démembrement de propriété

Objectifs :
A partir d'illustrations pratiques, étude des régimes fiscaux relatifs aux plus-values et démembrement de propriété.

7 - Le démembrement de propriété : aspects généraux applicables à l'assurance-vie

Objectifs :
Maîtriser l'utilité du démembrement en matière d'assurance-vie :

- lors de la souscription
- lors de la rédaction de la clause bénéficiaire...

8 - Le démembrement comme technique d'optimisation patrimoniale

Best Seller

Objectifs :
Il s'agit de mettre en lumière le démembrement comme outil stratégique au travers de quatre situations pratiques liées à l'exercice du conseil en organisation patrimoniale.

DONATIONS

1 - La transmission du patrimoine entre vifs à titre gratuit

Objectifs :
Comprendre les mécanismes juridiques de la transmission du patrimoine à titre gratuit.
Intégrer les stratégies de transmission du patrimoine.

2 - Les libéralités : pour quelles solutions patrimoniales ?

Objectifs :
Faire le point sur les techniques patrimoniales en faveur de la transmission entre vifs à titre gratuit : approche civile et fiscale. Appréhender les stratégies de transmission de patrimoine privé comme professionnel.

3 - Anticiper la transmission de son patrimoine : les stratégies à mettre en œuvre

Objectifs :
Maîtriser les modes de transmission du patrimoine à titre gratuit de manière à optimiser tant sur le plan civil que fiscal les techniques patrimoniales.
Anticiper pour protéger et pérenniser le patrimoine lors de la transmission.
Optimiser les modes de transmission directs : optimisation du régime matrimonial, donation, démembrement de propriété.Optimiser les modes de transmission indirects : société civile, assurance-vie.

4 - Transmission à titre gratuit de société

Objectifs :
Maîtriser tous les dispositifs fiscaux en faveur de la transmission d'entreprise.
Comprendre quels sont les dispositifs juridiques et fiscaux pouvant se combiner entre eux afin d'optimiser la transmission de l'entreprise à titre gratuit.

5 - Le droit international privé des successions et libéralités

Objectifs :
Comment gérer et/ou anticiper une transmission dans un contexte international ?
Les règles du droit international privé sont-elles adaptées à la gestion et à l'organisation patrimoniale ?
Quelle est la méthodologie pour liquider une succession internationale ?
Comment optimiser la gestion d'un patrimoine international ?

ÉPARGNE SALARIALE ET ÉPARGNE RETRAITE

1 - Épargne salariale : approche technique et pratique

Objectifs :
Analyse du cadre législatif réglementant l'épargne salariale. Quel est l'intérêt d'un tel dispositif pour l'entreprise ? Pour le salarié ? Pour quelle faisabilité en pratique ?
Analyse technique et commerciale des différentes formules : participation aux résultats, intéressement, PEE, PERCO.

FINANCEMENT ET IMMOBILIER D'ENTREPRISE

1 - Stratégies de gestion de l'immobilier d'entreprise

Best Seller

Objectifs :
Comment concilier la gestion d'un patrimoine privé et d'un patrimoine professionnel ?
Acquisition ex-nihilo. Arbitrages en cours de détention.
Comment organiser des stratégies de gestion de l'immobilier d'entreprise ?

FISCALITÉ DES PARTICULIERS

1 - La fiscalité des revenus et du patrimoine

Objectifs :
Maîtriser les mécanismes fiscaux fondamentaux relatifs à l'imposition des revenus et du patrimoine.

2 - Applications patrimoniales des nouveautés fiscales : actualités et étude de cas

Objectifs :
Maîtriser les principales mesures fiscales des dernières lois de finances.
Mettre en oeuvre les conséquences pratiques sur l'organisation juridique et fiscale de vos clients.

3 - Optimisation patrimoniale de l'ISF

Objectifs :
Comment adapter la structure patrimoniale de vos clients pour optimiser leur situation fiscale ?
Quelles sont les précautions à prendre quant à la réalisation de stratégies patrimoniales ?
Quel comportement adopte l'administration fiscale face à cet impôt ?

4 - Plus-values immobilières, mobilières, droits sociaux et démembrement de propriété

Objectifs :
A partir d'illustrations pratiques, étude des régimes fiscaux relatifs aux plus-values et démembrement de propriété

5 - La nouvelle gestion fiscale des plus ou moins-values

Objectifs :
La gestion des plus-values et des moins-values après la suppression du seuil de cession.
Le champ d'application de ces règles en fonction de la détention en direct ou via une société patrimoniale.
Cessions de titres isolés ou cession de titres inclus dans un portefeuille titres : les conséquences en matière de démembrement de propriété.
Cession d'entreprise et départ à la retraite, exonération pour durée de détention, les amendements sur les régimes dérogatoires
Faut-il détenir ses droits sociaux par des sociétés interposées à la lumière du nouvel environnement fiscal ?
En matière patrimoniale, faut-il vendre sa société ou récupérer son cash pour capitaliser en dehors ou au contraire réinvestir dans sa société ?
Faut-il toujours donner avant de céder ?

6 - Fiscalité immobilière : revenus fonciers et plus-values immobilières

Objectifs :
Revenus fonciers : revenus concernés, détention de l'immobilier par une société et SCPI, dépenses et travaux déductibles, déduction des charges financières.
Plus-values immobilières des particuliers : cessions et biens concernés, cas d'exonération (résidence principale, partages …), calcul de la plus-value (prix de cession, prix de revient), abattement pour durée de détention, démembrement, cession de titres de société à prépondérance immobilière, non résidents.

7 - L'abus de droit et la fraude à la loi dans vos schémas patrimoniaux

Objectifs :
Quels sont les montages susceptibles d'être contestés par l'Administration fiscale ?
Sur quels motifs la requalification peut-elle être fondée ?
Comment établir son argumentation pour se défendre ?
Apprendre à distinguer l'habileté fiscale de l'abus de droit et de la fraude à la loi ?

8 - Fiscalité des non résidents

Objectifs :
Maîtriser les règles fiscales applicables aux revenus et au patrimoine des personnes physiques non-résidentes.

9 - Isf et délocalisation

Objectifs :
La délocalisation est-elle encore une solution pour réduire son ISF ?
Peut-elle s'avérer pénalisante ?
Quels pays doivent être privilégiés ?
Comment structurer la détention des biens qui sont conservés en France et quelles sont les précautions à prendre ?

10 - Optimisation des flux issus des rémunérations personnelles et privées du chef d'entreprise

Objectifs :
Comprendre quels sont les dispositifs pouvant se combiner entre eux afin d'optimiser les placements faits à partir de cette rémunération. Illustrer par l'exemple et par comparaison l'optimisation des rémunérations issues des actifs privés et professionnels.

FISCALITÉ DES PROFESSIONNELS

1 - Applications patrimoniales des nouveautés fiscales : actualités et étude de cas

Objectifs :
Maîtriser les principales mesures fiscales des dernières lois de finances.
Mettre en œuvre les conséquences pratiques sur l'organisation juridique et fiscale de vos clients.

2 - Le traitement fiscal de la plus-value de cession d'entreprise

Objectifs :
Maîtriser tous les dispositifs d'exonération ou d'abattement en matière de plus-values de cession d'entreprise.
Comprendre quels sont les dispositifs pouvant se combiner entre eux afin d'optimiser la transmission de l'entreprise.

3 - L'abus de droit et la fraude à la loi dans vos schémas patrimoniaux

Objectifs :
Quels sont les montages susceptibles d'être contestés par l'Administration fiscale ?
Sur quels motifs la requalification peut-elle être fondée ?
Comment établir son argumentation pour se défendre ?
Apprendre à distinguer l'habileté fiscale de l'abus de droit et de la fraude à la loi ?

4 - L'optimisation de la rémunération du chef d'entreprise

Objectifs :
Connaître les différents types de rémunération et arbitrer entre ces derniers ; analyser les relations entre cotisation et prestation ; déterminer l'optimum de rémunération.
Aider les professionnels à conseiller leurs clients dirigeants en la matière en tenant compte des évolutions du droit social.

5 - Sortie d'une société assujettie à l'IS en vue d'obtenir des liquidités : méthodologie

Objectifs :
Les différentes techniques d'appropriation de numéraire en présence d'une société assujettie à l'impôt sur les sociétés reposent sur une maîtrise juste des différents arcanes fiscaux qui l'accompagnent : plus-values mobilières, revenus de capitaux mobiliers…

6 - Optimisation juridique et fiscale de la forme d'exploitation

Objectifs :
Comprendre les interférences entre la forme d'exploitation du patrimoine professionnel, le patrimoine privé et la politique de rémunération.

7 - Stratégies de gestion de l'immobilier d'entreprise

Best Seller

Objectifs :
Comment concilier la gestion d'un patrimoine privé et d'un patrimoine professionnel ?
Acquisition ex-nihilo. Arbitrages en cours de détention.
Comment organiser des stratégies de gestion de l'immobilier d'entreprise ?

8 - La gestion patrimoniale du chef d'entreprise en activité

Objectifs :
Présentation des stratégies concrètes, à la disposition du chef d'entreprise, pour adapter son environnement juridique et organiser son patrimoine. Ces stratégies peuvent être mises en œuvre dans l'entreprise ou en dehors de celle-ci. Traitement de la période au cours de laquelle il est en activité, bien en amont de la cession ou de la transmission de l'entreprise…

9 - Gestion du patrimoine privé après transmission du patrimoine professionnel

Objectifs :
Mettre en évidence les contraintes juridiques, fiscales, sociales et financières qui pèsent sur le chef d'entreprise qui vient de céder sa société.
Mettre en œuvre une stratégie d'investissement adaptée aux besoins du chef de famille.

10 - Réalisation d'opérations sur les sociétés : mode d'emploi

Objectifs :
Modifications du capital, dissolutions, transformations et restructurations de sociétés.
Au moyen de nombreux cas pratiques, maîtriser les modalités de mise en œuvre et les conséquences fiscales des opérations exceptionnelles affectant les sociétés.

11 - Optimisation des flux issus des rémunérations personnelles et privées du chef d'entreprise

Objectifs :
Comprendre quels sont les dispositifs pouvant se combiner entre eux afin d'optimiser les placements faits à partir de cette rémunération. Illustrer par l'exemple et par comparaison l'optimisation des rémunérations issues des actifs privés et professionnels.

GESTION INTERNATIONALE

1 - Le droit international privé des successions et libéralités

Objectifs :
Comment gérer et/ou anticiper une transmission dans un contexte international ?
Les règles du droit international privé sont-elles adaptées à la gestion et à l'organisation patrimoniale ?
Quelle est la méthodologie pour liquider une succession internationale ?
Comment optimiser la gestion d'un patrimoine international ?

2 - Fiscalité des non résidents

Objectifs :
Maîtriser les règles fiscales applicables aux revenus et au patrimoine des personnes physiques non-résidentes.

3 - Isf et délocalisation

Objectifs :
La délocalisation est-elle encore une solution pour réduire son ISF ?
Peut-elle s'avérer pénalisante ?
Quels pays doivent être privilégiés
Comment structurer la détention des biens qui sont conservés en France et quelles sont les précautions à prendre ?

4 - Fiscalité internationale des revenus et du patrimoine

Objectifs :
Maîtriser les règles fiscales applicables aux revenus et au patrimoine des personnes physiques non-résidentes.

5 - Comment répondre aux besoins propres des non-résidents

Objectifs :
Quelle stratégie en France pour un non-résident ?
Comment investir dans l'immobilier pour un non-résident ?
Quelle fiscalité pour les investissements mobiliers en France des non résidents ?
Comment régler une succession à l'international ? Quel règlement fiscal ?

6 - La délocalisation des biens et des personnes à l'étranger

Objectifs :
Comment organiser la délocalisation de son patrimoine à l'étranger ?
Quelles sont les règles applicables selon la nature des biens ?
Comment opérer la transmission de son patrimoine ?

IMMOBILIER, EMPRUNTS ET GARANTIES

1 - Approche économique et fiscale des baux de l'entreprise

Objectifs :
Au moyen de nombreux cas pratiques, être capable d'appréhender l'ensemble des conséquences économiques et fiscales attachées à chacun des différents modes de jouissance de l'immobilier d'entreprise : bail commercial, bail professionnel, crédit-bail immobilier, lease-back, bail à construction et bail emphytéotique ; savoir orienter son choix au regard de ces différents aspects.

2 - Fiscalité immobilière : revenus fonciers et plus-values immobilières

Objectifs :
Maîtriser les points essentiels afin de ne pas payer de l'impôt indûment.
Adapter la détention afin d'optimiser la fiscalité.

3 - Circulation des actifs immobiliers au sein d'un organigramme de groupe

Objectifs :
Le chef d'entreprise veut « patrimonialiser » au moindre coût fiscal. Dans cette quête, les opérations immobilières apparaissent comme étant un des compromis patrimoniaux. Les solutions de détention des actifs sont alors le plus souvent des structures sociétaires car elles permettent d'optimiser la gestion de ces portefeuilles mais au moment de leur réalisation, quelles sont les solutions de récupération des actifs qu'il convient de proposer ?
Ces préconisations doivent-elles être adaptées à la réalité des groupes dont les organigrammes sont de plus en plus complexes ?
Comment gérer les impératifs patrimoniaux et les contraintes imposés par le groupe ?
Dans un contexte de grand mouvement de restructuration des groupes et des sociétés, il convient de faire le point sur les choix idoines.

INCAPACITÉ CIVILE

1 - La protection juridique des personnes vulnérables et des incapables majeurs

Objectifs :
Appréhender les mesures de protection juridique des majeurs incapables : organes de gestion, règles d'administration des biens, modes de transmission du patrimoine.
Dans quel cadre juridique peut être assurée la gestion patrimoniale du majeur protégé ?

2 - 4ème âge, dépendance : quelles stratégies patrimoniales mettre en place ?

Objectifs :
Lorsqu'une personne avance en âge, il convient d'organiser son environnement juridique :

- Comment l'adapter au mieux pour préserver ses droits et ceux de ses proches ?
- Quelle place donner aux différents mandats pour faciliter la gestion de ses actifs ?
- Quels aménagements mettre en place au niveau du régime matrimonial ?
- Comment encadrer les transmissions d'actifs ?

PLACEMENTS FINANCIERS

1 - Bon de capitalisation et conseil patrimonial

Objectifs :
Comment intégrer les bons de capitalisation dans une stratégie patrimoniale globale ?

2 - Les stocks-options

Objectifs :
Démontrer l'intérêt patrimonial des stocks options tant au niveau des sociétés que des bénéficiaires.
Connaissance des modalités d'exercice des options et des régimes fiscaux et sociaux applicables.
Sort des stock-options en cas de liquidation du régime matrimonial par décès ou par divorce.

3 - Les investissements patrimoniaux : diversifier son patrimoine

Objectifs :
Maîtriser les cadres fiscaux et les aspects financiers et économiques des investissements patrimoniaux.
Comment organiser la diversification de son patrimoine ?
Construire vos stratégies patrimoniales...

4 - Gestion du patrimoine privé aprè transmission du patrimoine professionnel

Best Seller

Objectifs :
Mettre en évidence les contraintes juridiques, fiscales, sociales et financières qui pèsent sur le chef d'entreprise qui vient de céder sa société.
Mettre en œuvre une stratégie d'investissement adaptée aux besoins du chef de famille.

5 - La gestion patrimoniale du chef d'entreprise en activité

Best Seller

Objectifs :
Présenter des stratégies concrètes, à la disposition du chef d'entreprise, pour adapter son environnement juridique et organiser son patrimoine.
Ces stratégies peuvent être mises en œuvre dans l'entreprise ou en dehors de celle-ci.
Traitement de la période au cours de laquelle il est en activité, bien en amont de la cession ou de la transmission de l'entreprise…

6 - Instruments financiers et de prévoyance, et conjugalités

Objectifs :
Aujourd'hui les couples disposent de plusieurs statuts juridiques pour organiser leur union (mariage, PACS, concubinage), et le choix pour l'une ou l'autre de ces alliances a des conséquences sur la prévoyance et l'organisation de leur patrimoine financier. Notamment, dans ces domaines, certains avantages ou prérogatives sont réservés à certaines formes d'union. Comment protéger l'autre de son vivant et après son décès ? Comment sera traité l'autre en cas de séparation ? Quelle forme d'union privilégier en fonction de ses objectifs ?

PROTECTION SOCIALE ET RETRAITE

1 - Comprendre la retraite en France

Objectifs :
Actualiser et approfondir les connaissances des professionnels dans le domaine de la retraite.
Faire le point sur ce patrimoine social invisible et les droits du client face à une réglementation toujours plus complexe.
Aider les professionnels du patrimoine à conseiller leurs clients en la matière et à définir avec eux une véritable stratégie de fin de carrière.

2 - Optimisation sociale du statut du chef d'entreprise

Objectifs :
Comparer les régimes de salariés et de non salariés au niveau du revenu disponible et des prestations.
Maîtriser les incidences du mariage, du divorce et du décès sur les droits à la retraite.
Analyser le statut social le mieux adapté au conjoint du chef d'entreprise.
Calculer les droits à retraite de base et complémentaire du dirigeant.
Maîtriser les dispositifs d'amélioration des droits à retraite obligatoire (cumul emploi-retraite, rachat…).
Connaître et utiliser les mécanismes de retraite supplémentaire.

SOCIÉTÉ CIVILE

1 - La société civile pour quelles solutions patrimoniales ?

Objectifs :
Opportunités et limites de la détention et de la gestion d'un patrimoine par une société civile.
Optimiser vos stratégies patrimoniales par le recours à la société civile de patrimoine.

2 - Les aspects comptables et fiscaux de la société civile de patrimoine

Objectifs :
Etude spécifique des aspects comptables et fiscaux de la société civile de gestion et de leurs répercussions patrimoniales en cas de transmission à titre onéreux ou à titre gratuit.
Incidences de nos choix en matière d'ISF. L'objectif sera d'examiner le recours au démembrement comme technique de sortie de l'immobilier d'entreprise en révélant notamment les techniques de calculs de plus-values professionnelles en présence d'un démembrement de propriété.
Seront résolus les moyens pour déterminer la part d'amortissement imputable au droit de nue-propriété et au droit d'usufruit, les méthodes de valorisation de l'usufruit après la sortie de la nue-propriété…

3 - La société civile de portefeuille : son recours justifié

Objectifs :
Quels avantages patrimoniaux offrent le recours à la société civile de portefeuille ? En matière de pouvoir de gestion, pour identifier un portefeuille titres démembrés ou indivis, pour gérer les biens de l'incapable. Quelles sont les opportunités fiscales ? Bénéfice du paiement différé des droits de succession sur les parts de la SC transmise, paiement fractionné… Quelles stratégies doivent être retenues en cas de cession de parts ?

4 - La démystification de la société civile à l'IS

Objectifs :
Dans quelles conditions une société civile est-elle soumise à l'IS ? Comment déterminer le résultat courant d'une société à l'IS ? Quel est le régime fiscal des plus-values résultant d'une mutation de biens détenus par la société civile à l'IS ? Comment gérer les comptes courants d'associés dans une société civile à l'IS et gérer la sortie de la société civile à l'IS ?

5 - La gestion statutaire de la société civile

Objectifs :
Cette formation a vocation à vous aider à adapter les statuts de société civile à des problématiques patrimoniales données.

6 - Usufruit, quasi-usufruit et société civile

Objectifs :
Pour l'optimisation de la gestion de biens mobiliers et immobiliers démembrés, comment choisir le mode de détention adéquat ?
Une analyse approfondie de l'usufruit, du quasi-usufruit et de la société civile permettra d'aménager les droits et devoirs de l'usufruitier et du nu-propriétaire pour améliorer leur situation patrimoniale.

---

7 - Gestion des droits démembrés dans une société

Objectifs :
Porter à votre connaissance des techniques patrimoniales complexes : comment tirer avantage du démembrement dans une structure sociétaire ?
Faut-il apporter et démembrer ou démembrer et apporter à la société civile ?
Quelles sont les prérogatives pécuniaires attachées aux titres démembrés ?
Quels sont les problèmes comptables et fiscaux que pose la présence de droits démembrés ?

SOCIÉTÉS COMMERCIALES ET ENTREPRISES INDIVIDUELLES

1 - La SAS : stratégies et pratique

Objectifs :
Optimiser les opportunités patrimoniales qu'offre la SAS.
Connaître l'étendue et les limites contractuelles offertes par la SAS.
Appréhender le fonctionnement de ce type de structure.

2 - La SEL : outil d'optimisation patrimoniale

Objectifs :
Comment tirer profit des libertés statutaires qu'offrent la SEL ? Modalités de gestion et de direction, responsabilité des associés, leurs droits et obligations…
La SEL permet-elle vraiment une optimisation fiscale et sociale en ce qui concerne les revenus du travail ? Quel mode de rémunération choisir ?
La SEL comme outil de dissociation et de diversification patrimoine privé et professionnel ? La stratégie patrimoniale comme mode de positionnement du conseiller en investissement.
Cession ou apport du cabinet au capital de la SEL ? En pleine propriété, en usufruit temporaire ?
Dans quelle mesure l'apport en jouissance temporaire peut-il constituer un abus de droit ? Où s'arrête l'habileté fiscale ?
Comment solutionner le statut fiscal qui pénalise le repreneur ?

3 - Exercice en société d'une profession libérale

Objectifs :
Quels sont les arguments qui plaident en faveur de l'exercice en société ?
Vous ferez le point sur la constitution de la société et en particulier sur le choix de la forme sociale et les modalités des apports à société ; le statut social du professionnel libéral, le fonctionnement de la société… Et d'autre part, des relations juridiques avec les autres associés.
Après avoir étudié les choix juridiques, vous complèterez votre analyse par les choix fiscaux et sociaux qu'il convient d'opérer afin d'optimiser le recours à une forme sociale.

4 - Réalisation d'opérations sur les sociétés : mode d'emploi

Objectifs :
Modifications du capital, dissolutions, transformations et restructurations de sociétés.
Au moyen de nombreux cas pratiques, maîtriser les modalités de mise en œuvre et les conséquences fiscales des opérations exceptionnelles affectant les sociétés.

SUCCESSION

1 - La transmission du patrimoine pour cause de décès

Objectifs :
Comprendre les mécanismes juridiques de la transmission du patrimoine pour cause de mort.
Intégrer les règles de dévolution légale.

2 - Règlement de la succession et conseil patrimonial

Objectifs :
Faire le point sur les modalités de règlement de la succession. Quels conseils donner pour que la succession se règle au mieux ? Appréhender au mieux la succession une fois le décès intervenu.

3 - Le droit international privé des successions et libéralités

Objectifs :
Comment gérer et/ou anticiper une transmission dans un contexte international ?
Les règles du droit international privé sont-elles adaptées à la gestion et à l'organisation patrimoniale ?
Quelle est la méthodologie pour liquider une succession internationale ?
Comment optimiser la gestion d'un patrimoine international ?

4 - Transmission à titre gratuit de société

Objectifs :
Maîtriser tous les dispositifs fiscaux en faveur de la transmission d'entreprise.
Comprendre quels sont les dispositifs juridiques et fiscaux pouvant se combiner entre eux afin d'optimiser la transmission de l'entreprise à titre gratuit.

TRANSMISSION D'ENTREPRISE

1 - Transmission à titre onéreux de société : cas pratique.

Objectifs :
Maîtriser tous les dispositifs fiscaux en faveur de la transmission d'entreprise.
Comprendre quels sont les dispositifs pouvant se combiner entre eux afin d'optimiser la transmission de l'entreprise à titre onéreux.

2 - Transmission à titre gratuit de société : cas pratique.

Objectifs :
Maîtriser tous les dispositifs fiscaux en faveur de la transmission d'entreprise.
Comprendre quels sont les dispositifs juridiques et fiscaux pouvant se combiner entre eux afin d'optimiser la transmission de l'entreprise à titre gratuit.

3 - Le traitement fiscal de la plus-value de cession d'entreprise

Objectifs :
Maîtriser tous les dispositifs fiscaux en faveur de la transmission d'entreprise.
Comprendre quels sont les dispositifs pouvant se combiner entre eux afin d'optimiser la transmission de l'entreprise.

4 - La holding patrimoniale comme outil de transmission de l'entreprise

Objectifs :
Comment optimiser la transmission d'une entreprise par le recours à une holding ?

5 - Les pactes d'actionnaires et la transmission d'entreprise

Objectifs :
Les pactes d'actionnaires : l'objet des pactes d'actionnaires, l'efficacité des pactes d'actionnaires, les principales clauses des pactes d'actionnaires.
Les actions de préférence : les principales caractéristiques des actions de préférence, les droits attachés aux actions de préférence, les actions de préférence et la transmission de l'entreprise.

6 - La restructuration de société

Objectifs :
Comment conseiller la restructuration de société dans le cadre de la transmission du patrimoine professionnel ?
Quels sont les moyens pour anticiper une réorganisation de société ou pour transmettre par restructuration de société ?
Fusion, scission, apports partiel d'actifs ?
Quels sont les effets de la restructuration dans le processus de transmission ?

Comment pratiquer la restructuration de la société dans le cadre de la transmission du patrimoine professionnel ?

7 - Gestion du patrimoine privé après transmission du patrimoine professionnel

Best Seller

Objectifs :
Mettre en évidence les contraintes juridiques, fiscales, sociales et financières qui pèsent sur le chef d'entreprise qui vient de céder sa société. Mettre en œuvre une stratégie d'investissement adaptée aux besoins du chef de famille.

8 - La sortie d'une société à l'IS en vue d'obtenir des liquidités : méthodologie

Best Seller

Objectifs :
Les différentes techniques d'appropriation de numéraire en présence d'une société assujettie à l'impôt sur les sociétés reposent sur une maîtrise juste des différents arcanes fiscaux qui l'accompagnent : plus-values mobilières, revenus de capitaux mobiliers…

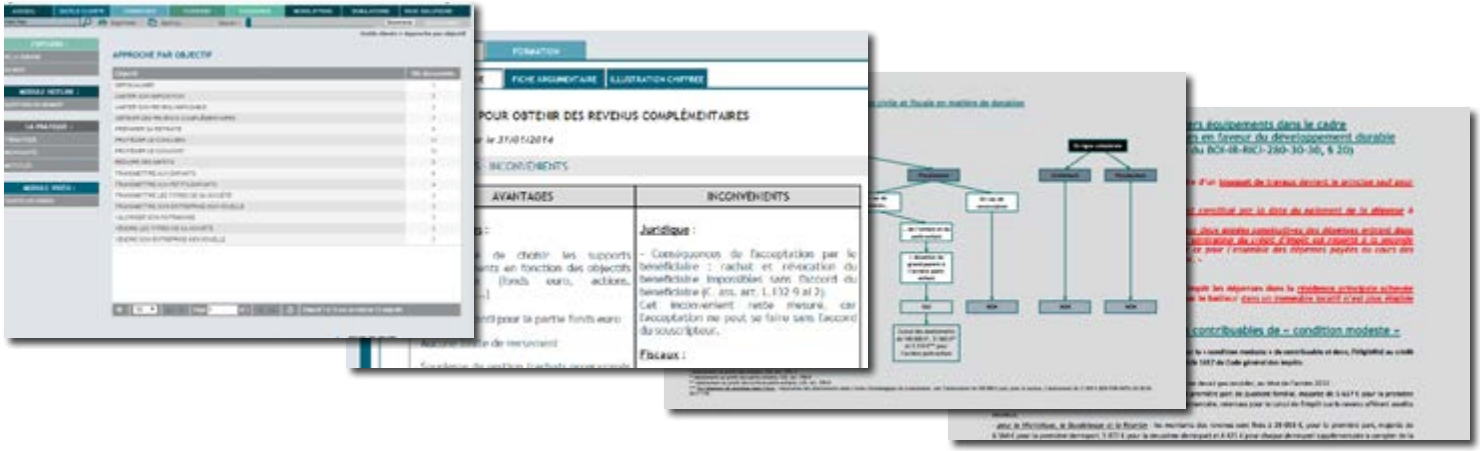
Découvrir Fidnet 3

"Une ressource patrimoniale en ligne, directement exploitable"

Cette application web de référence a déjà été adoptée par **+ de 1 000 cabinets** en France souhaitant réaliser de véritables stratégies patrimoniales sans perdre de **temps** et en toute **sécurité**.

Notre application est une véritable ressource patrimoniale **inépuisable** et sans cesse **actualisée**.

Son objectif est de mieux vous **informer**, **mettre à jour vos connaissances** et **formaliser** vos dossiers de manière rapide, efficace et sécurisée.



Fidnet 3 vous permet de :

- ☑ Sélectionner vos stratégies patrimoniales
  3 approches possibles : par "objectif"; par "situation" et par "thématique",

- ☑ Concevoir vos dossiers, répondre à vos clients, s'auto-former :
  + de 350 fiches pédagogiques, mises à jour en temps réel,

- ☑ Comprendre et analyser de l'actualité patrimoniale, directement reçue par mail en temps réel,

- ☑ Bénéficier du "meilleur" de la presse professionnelle spécialisée (FIDPRESS synthétise environ 15 revues),

- ☑ Accèder à + de 15 000 documents référencés (textes officiels, jurispridence, réponses ministérielles, documentation administrative….),

- ☑ Une quinzaine de simulations patrimoniales,

- ☑ 2 Ateliers en ligne par mois pour vous assurer une utilisation optimale du service.

Pour bénéficier d'un test gratuit contactez-nous au : 04 73 15 14 59

FIDROIT

Le centre de valorisation patrimoniale

9 allée Évariste-Galois
63170 AUBIÈRE

Tél. 04 73 15 14 59
Fax : 04 73 15 14 50

formationpro@fidroit.fr
www.fidroit.fr